



CREATE A BRAND AS A GIFT

สร้างแบรนด์..แทนของขวัญ

Coach Roger Pundhased

CREATE

A

BRAND

AS

A GIFT

สร้างแบรนด์..แทนของขวัญ

Coach Roger Pundhased

Create A Brand As A Gift

สร้างแบรนด์..แทนของขวัญ

Coach Roger Pundhased

จัดพิมพ์โดย สำนักพิมพ์สุขภาพใจ ในเครือ บริษัท บ๊อค ไทม์ จำกัด

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ

Coach Roger Pundhased

Create A Brand As A Gift สร้างแบรนด์..แทนของขวัญ.

-กรุงเทพฯ : บ๊อค ไทม์, 2567.

416 หน้า

1. ชื่อตราผลิตภัณฑ์. I. ชื่อเรื่อง.

658.827

ISBN 978-616-14-0624-0

บรรณาธิการบริหาร

บรรณาธิการเล่ม

พิสูจน์อักษร

ออกแบบปก

จัดเนื้อใน

ฝ่ายการตลาด

ฝ่ายขาย

วรุฒม์ ทองเชื้อ

พงศธร ดนัยสวัสดิ์

ณัฐกัญจน์ ปทุมทิพย์ธนนท์

Coach Roger Pundhased

จุฬาลักษณ์ เตชะรุ่งเรืองวิทย์

อัศคนันท์ ชูมนุ่ม

มนัญชยา ศิริวงษ์

คำนำสำนักพิมพ์

ในโลกธุรกิจที่แข่งขันกันอย่างดุเดือดและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว แบนด์ที่แข็งแกร่งไม่ใช่เพียงแค่ทางเลือก แต่คือกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จที่ยั่งยืน “Create A Brand As A Gift : สร้างแบรนด์..แทนของขวัญ” ไม่ใช่แค่หนังสือ แต่เป็นเส้นทางนำคุณค้นพบแก่นแท้ของแบรนด์ และสร้างคุณค่าที่จับใจผู้บริโภคอย่างแท้จริง

เพื่อนร่วมทางเล่มนี้พาคุณก้าวไปที่ละขั้น จากจุดเริ่มต้นทำความเข้าใจความสำคัญของ Branding ไปจนถึงยุคที่ใช้เทคโนโลยี AI เพื่อสร้างแบรนด์ เรียนรู้วิธีออกจาก Comfort Zone เพื่อค้นหา IKIGAI ของธุรกิจ สร้าง WOW Effect ด้วยนวัตกรรม และใช้ Moonshot Thinking เพื่อกำหนดกลยุทธ์แบรนด์ที่ก้าวล้ำ จาก Quantum Marketing สู่ Brand Archetype และการสื่อสารแบรนด์ที่ทรงพลัง จนค้นพบว่าทำไมต้องมีแบรนด์ของคุณอยู่บนโลกใบนี้ และทำให้แบรนด์กลายเป็นของขวัญล้ำค่าในใจผู้บริโภคได้อย่างไร

ผู้ประกอบการ ผู้บริหาร และนักการตลาดจะพบว่าทุกบทเต็มไปด้วยแนวคิดที่นำไปปฏิบัติได้จริง พร้อมตัวอย่างความสำเร็จของแบรนด์ ได้เห็นภาพชัดเจนว่าทฤษฎีเหล่านี้ไม่ได้ลอยอยู่บนอากาศ แต่นำมาสร้างผลลัพธ์ที่จับต้องได้

เตรียมปลดล็อกศักยภาพของแบรนด์คุณ เปิดมุมมองใหม่ ทำลายความคิดเดิมๆ และลงมือสร้างแบรนด์เปลี่ยนโฉมหน้าธุรกิจไปตลอดกาล ด้วย “Create A Brand As A Gift : สร้างแบรนด์..แทนของขวัญ” – ลงมือเปลี่ยนแบรนด์คุณให้กลายเป็นของขวัญที่ผู้คนต่างปรารถนาและจดจำไปอีกนาน

สำนักพิมพ์สุขภาพใจ
เพื่อชีวิตและจิตใจ



แต่...ตัวตนที่ซ่อนอยู่





สร้างแบรนด์..แทนของขวัญ

คำนำ

เรียน ผู้อ่านทุกท่าน

“I think. Therefore I am”: René Descartes
“ฉันคิด, ฉันจึงเป็น”

การมีตัวตนของเรามีความหมายต่อคนหลายๆ คน ต่อสังคม ต่อโลก
ถ้าเลือกได้ จะเลือกให้เราเป็น “ใคร”

ในฐานะผู้สร้างแบรนด์และผู้สอนมาเป็นเวลานาน ผมได้ค้นพบการ
เปลี่ยนแปลงมากมายในวงการ ทั้งการเติบโตของโซเชียลมีเดีย แพลตฟอร์ม
ใหม่ๆ เครื่องมือทางการตลาดใหม่ๆ รวมถึง Generative Ai อีกทั้งการ
เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค และความท้าทายใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นตลอดเวลา
แต่สิ่งหนึ่งที่ไม่เคยเปลี่ยนแปลง คือ “หัวใจสำคัญของการสร้างแบรนด์ที่
ยั่งยืน” นั่นคือการสร้างความสัมพันธ์ที่แท้จริงกับลูกค้าและการส่งมอบคุณค่า
ที่แตกต่างอย่างจริงใจ

“Create A Brand As A Gift” เกิดขึ้นจากแนวคิดที่ว่า แบรนด์ที่
ยิ่งใหญ่ไม่ได้เป็นเพียงสินค้าหรือบริการ แต่เป็นของขวัญที่มอบให้กับ
กลุ่มคนที่มีความต้องการ เป็นการแบ่งปันวิสัยทัศน์ ความเชื่อ และคุณค่าที่คุณ
ต้องการเห็นในสังคม หนังสือเล่มนี้จะพาคุณเดินทางผ่านกระบวนการสร้าง
แบรนด์ตั้งแต่เริ่มค้นหาศักยภาพของตัวเอง ไปจนถึงการสื่อสารเรื่องราวของคุณ
สู่โลกภายนอก

ผ่านบทเรียนจากประสบการณ์จริง กรณีศึกษาที่น่าสนใจ และเครื่องมือที่ใช้งานได้จริง หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณเข้าใจว่าทำไมแบรนด์ที่ประสบความสำเร็จจึงสามารถสร้างความผูกพันทางอารมณ์กับผู้คนได้ และที่สำคัญ คุณจะได้เรียนรู้วิธีการสร้างแบรนด์ของคุณเองให้กลายเป็นของขวัญที่มีคุณค่าสำหรับโลกใบนี้

ไม่ว่าคุณจะเป็นผู้ประกอบการมือใหม่ นักการตลาดที่ต้องการเพิ่มพูนความรู้ หรือเจ้าของธุรกิจที่ต้องการปรับโฉมแบรนด์ ผมหวังว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็ฯเติมทิศนำทางให้คุณในการสร้างแบรนด์ที่ไม่เพียงแต่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจ แต่ยังสร้างผลกระทบเชิงบวกต่อโลกของเราด้วย

ขอให้การอ่านครั้งนี้เป็นจุดเริ่มต้นของการเดินทางที่น่าตื่นเต้นในการสร้างแบรนด์ของคุณ และขอให้แบรนด์ของคุณกลายเป็นของขวัญล้ำค่าสำหรับทุกคนที่ได้สัมผัส

ขอให้สนุกกับการค้นหาตัวตนที่แท้จริง และเป็นประสบการณ์ดีๆ และเป็นของขวัญล้ำค่าของคุณผ่านมาพบเจอตลอดไป

Coach Roger Pundhased

อติต ปัญฺทศเรษฺฐ์

คำนิยม

เท่าที่ผมรู้จักคุณโรเจอร์มาเป็นเวลาร่วม 10 ปี ผมมั่นใจว่า เขา
คือคนหนึ่งที่เก่งมากๆ รู้จริงและรู้ลึกในศาสตร์เกี่ยวกับ Branding
ชนิดหาตัวจับยาก

ไม่ใช่แค่การค้นคว้า ศึกษา หาอ่าน แต่ยังลงมือทำจริง

พร้อมๆ กับการสนุกในการเป็น “ผู้ให้” คุณโรเจอร์จึงเป็นจัดหลักสูตร
เพื่อถ่ายทอดความรู้ในเรื่องนี้ให้กับหลากหลาย SME อนาคตไกลอยู่หลายครั้ง
เชิญผู้คร่ำหวอดที่ประสบความสำเร็จในการสร้าง BRAND จากธุรกิจ
แขนงต่างๆ มาร่วมแบ่งปันประสบการณ์นอกตำราที่มหาลัยไม่มีสอน

ทุกคลาสทุกครั้งจึงกลายเป็นคลังปัญญาที่คุณโรเจอร์ได้ทยอยเก็บ
รวบรวมสะสม พิสูจน์ทราบเปรียบเทียบกับทฤษฎีหลายเล่มโต

ผมเป็นคนหนึ่งที่ให้ความสำคัญและเชื่อมั่นในเรื่องการสร้าง BRAND
เป็นอันดับแรกตั้งแต่ Day one ที่สร้างค่ายเพลง genie records เมื่อปี 2541

ใช้เรื่องนี้ขับเคลื่อนอย่างจริงจังตั้งแต่วันที่ค่ายยังว่างเปล่าจนเติบโตและมี
ศิลปินประสบความสำเร็จมากมาย

ตลอดเส้นทาง 20 ปีเศษ มีทั้งเจ็บ ทั้งจุก ล้มลุกคลุกคลาน ทำงานและ
แก้ปัญหาโดยปราศจากตำราชั้นนำ

จึงอยากชื่นชมและขอบคุณที่คุณโรเจอร์เขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา
อ่านง่ายและข้อมูลประกอบแน่น เป็นทางลัด สะดวกสำหรับคนที่เผลอและใส่ใจ
อยากสร้าง BRAND ของตัวเองให้สำเร็จจนเป็นที่จดจำ

หลังอ่านจบ ผมพบว่า “CREATE A BRAND AS A GIFT” ไม่ใช่แค่
หนังสือธรรมดา แต่มันคือคู่มือที่คุณสามารถพึ่งพาและกลับมาค้นคว้าหา
ทางออกได้ทุกครั้งที่คุณเจอปัญหาหรือมีปัญหาลำบาก

ขอให้ทุกท่านสนุกกับการสร้างของขวัญชิ้นล้ำนี้ครับ

นิค วิเชียร ฤกษ์ไพศาล

คำนิยม

เมื่อ 6 ปีที่แล้ว ได้มีโอกาสเข้าร่วมคลาส Branding ครั้งแรก โดยโค้ชโรเจอร์เป็นผู้สอน จำได้ว่าวันแรกที่ถูกถามว่า “แบรนด์ของคุณขายอะไร และแบรนด์คุณมีอยู่บนโลกนี้เพื่ออะไร”

2 คำถามสั้นๆ ที่ทำให้กลับมาถามตัวเองซ้ำๆ หลังจากนั้นก็ค่อยๆ ค้นพบคำตอบที่ละเอียดที่ละน้อย คลาสนั้นเป็นการเรียน Branding ที่แตกต่างจากภาพที่เปิดโลกใบใหม่ของเราโดยสิ้นเชิง เป็นการเรียนโดยใช้หัวใจมอง ทำให้เห็นแก่น (core) ของแบรนด์ตัวเองที่แท้จริง และเรียนรู้ว่าทำอย่างไรจึงจะสามารถสื่อสารออกมาให้ผู้อื่นรับรู้ได้อย่างชัดเจน

ตอนที่ทราบว่าได้กำลังเขียนหนังสือ เราแอบคิดว่าโค้ชจะต้องซ่อนสูตรเด็ดอะไรไว้ในหนังสือเล่มนี้อีกแน่ๆ หนังสือเล่มนี้เต็มไปด้วยเนื้อหาพร้อมตัวอย่าง ที่โค้ชได้รวบรวมมาให้เราแล้ว เป็นหนังสือสำหรับนักการตลาด ผู้ประกอบการ และผู้ที่สนใจในด้านการสร้างแบรนด์ที่ต้องการแนวคิดใหม่ๆ และมุมมองที่สร้างสรรค์ในการพัฒนาแบรนด์ของตนเองควรมี

เนตรนภา นราธิศจรรย์

Founder of Craftsman Roastery

คำนิยม

พร้อมหรือยัง? สำหรับการเดินทางอันแสนพิเศษของ “คุณ” ในฐานะเจ้าของแบรนด์ หรือ ผู้รังสรรค์แบรนด์ ให้มีความสัมพันธ์อันสุดพิเศษกับ “ลูกค้า” และสามารถสร้างผลกระทบเชิงบวกต่อ “สังคม” ที่เราอาศัยอยู่

ใช่เลย... “Branding” ข้างทรงพลังขนาดนั้นเลยแหละ!

แบรนด์ชั้นนำระดับโลกที่ติดตราตรึงใจพวกเรา ล้วนผ่านการคิด ออกแบบ วางแผนเส้นทางจากจุดเริ่มต้น จุดเติบโต จนถึงใหญ่ ในความนึกคิด ในหัวใจ และแน่นอนสิ่งที่ตามมา คือ ฐานลูกค้าที่เหนียวแน่น ที่พร้อมจะอุดหนุนแบรนด์นั้นอย่างต่อเนื่อง และ ยั่งยืน

(ตราบใดที่แบรนด์เหล่านั้น ยังคงสื่อสารถึง Mission และ ส่งมอบ Value ที่ได้สร้างพันธสัญญากับลูกค้า แบบ Consistency ลูกค้าจะไม่มีวันปันใจให้กับแบรนด์อื่น)

ความรู้จากหนังสือเล่มนี้ คือ วิธีที่จะแบ่งแยกคุณออกจาก Commodity และเป็นวิธีการเอาชนะสงครามราคา Pricing (ที่หลายคนกลัว)

หนังสือเล่มนี้จะเป็นคัมภีร์ในการสร้างแบรนด์ ที่ทั้ง touching ทั้ง powerful และสุดท้ายสามารถสร้าง money แบบเป็นกอบเป็นกำ และยั่งยืนอีกด้วย

โค้ชโรเจอร์ได้รวบรวม Framework และร้อยเรียงมาให้อ่าน-ผู้ที่สนใจสร้างแบรนด์ สามารถทำตามและตกผลึกได้อย่างง่ายๆ ด้วย

ผ่านตัวตน จาก passion สู่อิทธิไภ

Moonshot Brand Strategy แนวคิดการสร้างแบรนด์ระดับมุ่งสู่ดวงจันทร์

ทฤษฎีการตลาดยุคใหม่ Quantum Marketing สู่อการสร้าง Quantum Branding

Marketing 5.0 จาก 4Ps สู่ 4Ds

ออกแบบ Brand Essence สู่ Brand Equity

12 บุคลิกของแบรนด์ Brand Architype

เพื่อสื่อสาร Brand Communication

สร้าง Brand Book เพื่อประสานทุกทีมงานเป็นเนื้อเดียวกัน

จบด้วยการใช้งาน ChatGPT กับการใช้งานอย่างได้ผลในการช่วยเราในงานสร้างแบรนด์

พร้อมทั้งแบบฝึกหัดที่ทำให้เราเอาไปทำตามได้อย่างง่าย ๆ

ยินดีด้วย ที่ตอนนี้คุณได้มี คู่มือในการสร้างแบรนด์ที่ครบถ้วนที่สุดเล่มนี้ ไว้ในครอบครอง

ขอให้ทุกท่าน Enjoy กับ Journey อันแสนพิเศษ ไปด้วยการสร้างแบรนด์ ที่คุณแสนจะมีความสุข และภาคภูมิใจ ไปพร้อมกับคู่มือเล่มนี้ นะคะ :)

พิจิตรา เรืองวัฒนไพศาล (ProMai)

ผู้ก่อตั้ง ProMai Business School |

สถาบันสอนนักธุรกิจทำอีคอมเมิร์ซอย่างมืออาชีพ

ตัวแทนจำหน่ายช่องทางออนไลน์อย่างเป็นทางการให้แบรนด์สินค้า

ชั้นนำ อาทิ น้ำมันพืชแบรนด์ “เพลีน”

ข้าวหอมมะลิ แบรนด์ “Qrice”

ซอสปรุงรส แบรนด์ “โคคา”

ทายาท Gen2 ผู้นำพาแบรนด์ “SONAR” เครื่องใช้ไฟฟ้าของคนไทย

เข้าไปโดดเด่นในแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซชั้นนำ อาทิ Lazada Shopee

TikTok

คำนิยม

ผมเชื่อว่า หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้ คนทำแบรนด์ทุกคน
ได้...เปลี่ยนจากทางตัน เป็นทางออกของแบรนด์
ได้...พบวิธีสร้างแบรนด์ให้เหมือนของขวัญ ที่ผู้ได้รับจะตื่นเต้น
ดีใจ
ได้...พบว่า การสร้างแบรนด์ คือความสุขเฉกเช่นปรัชญา อิศิไก
ได้...รู้ว่า comfort zone ของแบรนด์ ก็คือตัวตนของเจ้าของ
แบรนด์
ได้...ไต่ไลน์ในการสร้าง WOW effect ให้แบรนด์ตัวเอง
ได้ๆ ๗...ความสำเร็จในการทำให้เราพาแบรนด์ของตัวเอง
ไปสู่ดวงดาว

และที่สุดได้พบจิตใจลูกค้าของเราแบบยาวๆ
แค่ได้เห็นโลโก้หรือส่วนเล็กๆ ของแบรนด์ก็เนื้อเต้นแล้ว กราบอ่าน
กันเถอะ แล้วคุณจะมีความสุขกับแบรนด์ตัวเองแบบตะโกน

พรชนพล ลิ้มปิติริสันต์

Founder / CCO : Monday advertising agency

Founder: Amdaeng Bangkok Riverside hotel

Founder / Designer : Arpo pool villa riverside Bangkok

Founder/ Songwriter Twinก๊ี้ record

คำนิยม

ผมและโค้ชโรเจอร์ รู้จักกันมาตั้งแต่เพิ่งเริ่มทำงานเป็น art director และเห็นทุกการเติบโตบนเส้นทาง marketing

ถ้าเปรียบแบรนด์เป็นมนุษย์ แบรนด์ Roger ก็คงมี brand journey มาเกือบ 30 ปี เดินทางและเติบโต อย่างสวยงาม

มีเรื่องราวที่จะมาเล่า สรุปเป็นความคิด เรื่องแบรนด์ให้เข้าใจอย่างง่ายในทุกๆ journey ที่โค้ชโรเจอร์ได้ผ่านมาซึ่งน่าจะเป็นประโยชน์มาก สำหรับแบรนด์ใหม่ๆ

หมั่น วิบูลย์ สลักดีปรีดา

Real estate developer

Owner. Amdaeng riverside hotel Bangkok

Former : founder & chief creative ofcer Monday VML co Ltd

คำนิยม

หนังสือของพีโรเจอร์เล่มนี้จะทำให้คุณได้พบกับสิ่งที่สำคัญที่สุดในการทำให้ธุรกิจโตแบบก้าวกระโดด คำแนะนำของพีโรจะทำให้คุณหยุดใส่ใจกับ WHAT ที่เป็นเรื่องผิวเผิน อย่าง ธุรกิจผมทำอะไร และหันไปโฟกัสกับ “WHY” หรือสาเหตุที่แท้จริงที่ซ่อนลึกอยู่ภายในส่วนลึกของจิตใจว่าคุณทำสิ่งนี้ไปทำไม เมื่อนั้นธุรกิจคุณจะพุ่งทะยานจนคุณเองก็คาดไม่ถึง

Suphot lee

Founder,

(MTM @ BOUTIQUE MUAYTHAI FITNESS)

คำนิยม

อ่านหนังสือเล่มนี้แล้วเหมือนกลับไปเข้าคลาสแบรนด์ดิ้งอีกครั้ง
นึ่ง เรียกได้ว่าเป็นคู่มือของการสร้างแบรนด์ที่ทุกคนควรมีติด
บ้านไว้ ทุกครั้งที่ได้มาเปิดอ่านจะได้รับพลังใจ ความฮึกเหิม แรง
บันดาลใจ กำลังใจ และไอเดียใหม่ในการทำงาน

ในหนังสือครบทุกมิติของการสร้างแบรนด์ ซึ่งเรื่องการสร้างแบรนด์นี้คง
ไม่มีใครถ่ายทอดได้ดีเท่าโค้ชโรเจอร์ผู้อยู่เบื้องหลังและเป็นผู้ปลุกปั้นแบรนด์
SME ไทยที่ประสบความสำเร็จกว่าร้อยแบรนด์ ต้องขอบคุณโค้ชโรเจอร์ที่ได้ให้
โอกาสเข้าไปเรียนคลาสแบรนด์ดิ้งในวันนั้นเมื่อเกือบสิบปีที่แล้ว ทำให้เห็นภาพ
แบรนด์ได้ชัดเจน ต่อยอดจนทำให้วันนี้ที่มีโอกาสได้ส่งมอบความตั้งใจ สินค้า
และบริการที่ดีให้กับลูกค้าค่ะ

จิรณิษฐ์ เอื้ออารีมิตร

ตำแหน่งกรรมการ บริษัท แมทเชินเตอร์ จำกัด

คำนิยม

ทำไม Brand เล็กถึงชอบยิง Ads ขณะที่ Brand ใหญ่เน้นการสร้าง Brand

ในฐานะที่ทำงานด้าน Coaching และ Mentoring ให้กับ Smes หลายๆ ธุรกิจมาเป็นระยะเวลาหนึ่ง ก็พบบ้าง Pattern ที่น่าสนใจว่า ถ้าเป็นธุรกิจที่เพิ่งเริ่มทำใหม่ๆ จะสนใจด้านยอดขาย การเรียนยิง Ads ให้เก่งๆ โดยที่פקเรื่อง Branding ไว้ข้างหลัง ซึ่งก็ไม่ได้ผิดอะไร เพราะธุรกิจใหม่ ต้นทุนเงินรอนของธุรกิจยังไม่เยอะ ลงทุน 10,000 ต้องได้กลับมาก่อน 100,000 ให้มีกินมีจ่ายเงินเดือนลูกน้องในระยะสั้น ไม่ได้ต่างอะไรกับ Maslow hierarchy of needs ที่ต้องเอาความอยู่รอดระยะสั้นเอาไว้ก่อน

แต่กับดักที่น่าสนใจคือ ถ้าหากธุรกิจยังมองแค่ภาพระยะสั้น ไม่สร้างเสน่ห์ ไม่สร้าง Brand loved ให้กับกลุ่มลูกค้า เราจะหนีไม่พ้นการเข้าไปสู่สงครามราคา และต้องหาสินค้าใหม่ๆ นำตื่นเต้นมาเสนอลูกค้าอยู่เสมอ

ผิดไหม! ไม่ผิด แต่เหนื่อยมาก และรวยยาก จะเอาไหมล่ะ!

ก็ว่าการสร้าง Branding ให้กับธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญ การที่มีคนเดินมา 10 คน แต่เราสวดยแหลมน่าสนใจ นำเข้าไปคุยด้วย ทำให้เราทำงานอย่างไม่เหนื่อย ลูกค้าเลือกเรา Suppliers เลือกเรา ห้างเลือกเรา พนักงานอยากทำงานกับเรา ไม่ต้องไปเปล่าประกาศให้เหนื่อยยาก มีแต่คนเดินเข้ามาหา มีแต่คนอยาก Collab มีแต่คนเก่งๆ อยากทำงานด้วย มีแต่ผู้ใหญ่เรียกเข้าไปคุย “เออ ก็พบว่าเราพอจะมีอะไรมาทำร่วมกันไหม” ดีจะตาย มีแต่คนเข้ามา

เอ... แล้วทำแต่ Brand แล้วไม่ยิง Ads ยอดจะมาใหม่พีในระยะสั้น

ก็พบว่าทุกอย่างคือการ Juggling around / balancing short term และ

long term sales ยิ่ง ads ทำ โพรโมชัน สร้างยอดขายได้ แต่ก็ต้องไม่ลืมการสร้าง Branding ให้เราเป็นหนึ่งในใจลูกค้าด้วย

ฟังดูไม่ง่ายเลย แต่ดีใจด้วยนะค่ะ เพราะคำตอบอยู่ในหนังสือเล่มนี้แล้ว
ถ้าถามก็ฟว่า แล้วทำไมต้องเป็นเล่มนี้ละ

ตอบง่าย ๆ เพราะมีคนไม่กี่คนในโลกที่ก็ฟเรียกได้ว่าเป็น “ครูของก็ฟ”
ได้อย่างเต็มปาก

20 ปีที่แล้ว จาก BBA CU เข้าทำงานที่ Unilever ได้ทุนไปเรียนด้าน Entrepreneurship กลับมากำลังงงๆ ซ้ำๆ อยากตั้งบริษัทของตัวเอง ก็มีพี่ Roger นี่แหละที่มาเป็น Coach สอนทั้งพื้นฐานโลก digital ซึ่งก็ยังเอามาใช้อยู่ในทุกวันนี้ เรียกได้ว่า Platform อะไรมา พื้นฐานแน่น เข้ามาเหอะ ชั้น Run ได้ทั้งวงการ มากไปกว่านั้น พี่ Roger ไม่ได้สอนแค่ให้เข้าใจ Platform แต่เน้นย้ำความสำคัญของการสร้าง Brand ตั้งแต่เริ่มต้น เพราะถ้าพื้นฐานและจักรวาลของ Brand ดี เราจะไปต่อได้ง่ายและมีสำคัญ “ยืนระยะ” อยู่ยาวๆ ได้อย่างมั่นใจและมั่นคง พี่ Roger พูดเสมอว่า อย่าทำ Brand แบบพลุ มาเร็วไปเร็ว แต่ต้องยืนระยะให้ได้นานๆ เป็นที่รักของลูกค้า พนักงาน และเป็นความภูมิใจของเรา

ก็ฟดีใจมากๆ ที่เพื่อนๆ ได้เจอหนังสือเล่มนี้ และกำลังจะได้อ่านความลับแห่งกฎแห่งความสำเร็จ ที่หลายๆ Brand ได้ใช้มาก่อนล่วงหน้าและสำเร็จไปแล้ว พวกเราขอชื่นชมความสำเร็จอยู่นะค่ะ มา Create A Brand As A Gift กันดีกว่า สนุก ได้ผลลัพธ์ของแท้และแน่นอนน :)

ด้วยรักและชอบทำงาน

แคทลียา ท่วมประถม

CEO / Founder The Idea Essential Co.,Ltd

คำนิยาม

“Brand” ไม่ใช่แค่ “Logo” แบนด์ที่ดีเปรียบเสมือนของขวัญ “Gift” ที่ลูกค้ารู้สึกตื่นเต้นและมีความสุขเมื่อได้รับ การสร้างแบรนด์ที่โดดเด่นไม่ใช่แค่เรื่องของคุณภาพหรือราคา แต่เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่พิเศษทางใจกับลูกค้า เหมือนเวลาคุณมอบของขวัญให้คนรักในโอกาสพิเศษเป็นกล่องสีส้มที่คุณเรียบห่อด้วยริบบิ้นน้ำตาลอย่างดี ในขณะที่คนรักของคุณแกะกล่องออกมา ไม่ว่าของในกล่องนั้นจะเป็นอะไรก็ตาม... และในวินาทีที่คนรักของคุณเผยรอยยิ้มบาน แววตาดูตื่นเต้นถึงขีดสุด อาจจะมีเสียงกรี๊ดร้องด้วยความดีใจนิดหน่อย เมื่อเพียงได้เห็นสัญลักษณ์โลهورูปตัวอักษร “H” บนวัตถุอะไรบางอย่างในกล่องใบนั้น นั่นแหละครับอารมณ์ภาพของคำว่า “Brand”

ย้อนไปเมื่อประมาณ 10 กว่าปีที่แล้ว ในวันที่ผมมีโอกาสได้รู้จักกับทฤษฎีของการสร้างแบรนด์เป็นครั้งแรกในชีวิต ในช่วงเวลานั้น ผมยังเป็นมือใหม่ที่มีความสนใจด้านการตลาด การสร้างแบรนด์ แต่ยังขาดความรู้และประสบการณ์ โชคดีที่มีโอกาสได้ไปเรียนหลักสูตร SocialMedia4SME และได้มีโอกาสฟังแนวคิดเรื่องแบรนด์จาก “ไค้ชโรเจอร์” เป็นครั้งแรก และตกใจกับแนวคิดรูปภูเขาน้ำแข็งที่ลอยอยู่ในน้ำ (Brand Iceberg) รวมถึงโครงสร้าง Brand Essence ที่เป็นโครงสร้างเหมือนรูปบ้านที่มีรายละเอียดเป็นชั้นเป็นตอนที่โรเจอร์เล่าให้ฟัง

หลังจากวันนั้น มิติและมุมมองเรื่องการสร้าง Brand ของผมก็ไม่เหมือนเดิมอีกต่อไป และทำให้ผมได้ค้นพบว่าการสร้างแบรนด์ไม่ได้เป็นเพียงแค่การ

ออกแบบโลโก้หรือการทำการตลาด แต่เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ลึกซึ้งและเป็นการสร้างพื้นที่ภายในใจที่ยั่งยืนกับลูกค้า

ฟิโรเจอร์สอนให้ผมเห็นว่า การสร้างแบรนด์ที่ดีนั้นต้องใส่ใจในทุกๆ รายละเอียด ตั้งแต่การกำหนดอัตลักษณ์ของแบรนด์ การเข้าใจลูกค้า ไปจนถึงการสื่อสารที่ชัดเจนและตรงใจ ผ่านมาจนถึงวันนี้ ผมได้พัฒนาตัวเองจนกลายเป็นวิทยากรและที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญในด้านการตลาด การสร้างแบรนด์ รวมถึงด้าน Gen AI ต้องยอมรับว่า หลายๆ แนวคิดและเทคนิคที่ผมใช้อยู่ในปัจจุบัน หลายๆ อย่าง ล้วนต่อยอดมาจากการเรียนรู้และการได้รับคำแนะนำจากฟิโรเจอร์ในวันนั้น

สิ่งที่ผมประทับใจมากที่สุดในหนังสือ “Create A Brand As A Gift” เล่มนี้ ก็คือการนำเสนอแนวคิดที่เป็นเอกลักษณ์และน่าสนใจ เช่น การเปรียบเทียบการสร้างแบรนด์กับการมอบของขวัญ ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการสร้างความสัมพันธ์ที่มีความหมายกับลูกค้า นอกจากนี้ ฟิโรเจอร์ ยังนำเสนอแนวคิดเชิงปฏิบัติที่สามารถนำไปใช้ได้จริง เช่น การเชื่อมโยงแนวคิดเรื่อง Moonshot Thinking, Ikigai, Quantum Marketing, Neuro Marketing และที่สำคัญ Brand Archetypes ซึ่งเป็นเทคนิคที่ลึกซึ้ง และช่วยให้การสร้างแบรนด์นั้นมีประสิทธิภาพมากขึ้น

สุดท้ายนี้ ผมขอแนะนำหนังสือ “Create A Brand As A Gift” ให้กับทุกท่านที่มีความสนใจในการสร้างแบรนด์ ไม่ว่าคุณจะเป็นมือใหม่ที่กำลังเริ่มต้น หรือเป็นผู้ที่มีประสบการณ์แล้ว หนังสือเล่มนี้จะเป็นคู่มือที่ดีเยี่ยมในการทำงานร่วมกับ AI เพื่อนำพาคุณไปสู่ความสำเร็จในโลกของการสร้างแบรนด์ โดยเคล็ดลับคือแค่คุณเข้าใจว่าในแต่ละขั้นตอนมันคืออะไร แล้วใช้ AI

เป็นตัวช่วยวิเคราะห์ สุดท้ายผมเชื่อว่าท่านจะได้กลยุทธ์ด้านแบรนด์ที่แข็งแกร่ง
และโดดเด่น เพื่อครองใจลูกค้าในยุคดิจิทัลได้อย่างยั่งยืน

ขอบคุณที่โรเจอร์ สำหรับความทุ่มเทในการถ่ายทอดความรู้และแบ่งปัน
ประสบการณ์อันล้ำค่า และขอให้ผู้อ่านทุกท่านสนุกกับการอ่านหนังสือเล่มนี้
ผจญภัยในดินแดนมหัศจรรย์ของการสร้างแบรนด์ที่มีพลังและความหมาย จน
เป็นที่ประทับใจและจดจำของลูกค้าได้อย่างแท้จริงกันนะครับ

อัน - ปถุณ จำريญพานิช

วิทยากรและที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้าน Gen AI & Marketing

CEO & Founder – AEIOU Solution Co.,Ltd.

คำนิยม

Create A Brand As A Gift เป็นหนังสือที่สะท้อนถึงความสำคัญของการสร้างแบรนด์ที่ไม่ได้หยุดอยู่เพียงแค่คุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการ แต่ยังเน้นไปที่การสร้างความสัมพันธ์และความประทับใจที่ยั่งยืนกับลูกค้า ผู้เขียนได้ถ่ายทอดประสบการณ์และความรู้จากการทำงานในแวดวงการตลาดและการสร้างแบรนด์อย่างลึกซึ้ง ผ่านกรณีศึกษาที่หลากหลายและประสบความสำเร็จ

บทนำของหนังสือพาเราสัมผัสกับความรู้สึกที่อบอุ่นและตื่นเต้นที่เกิดขึ้นเมื่อเราได้รับของขวัญพิเศษ ซึ่งก็คือหัวใจหลักของการสร้างแบรนด์ในมุมมองของผู้เขียน การทำให้แบรนด์เป็นเหมือนของขวัญล้ำค่าในใจลูกค้าไม่ใช่เรื่องง่าย แต่เป็นสิ่งที่สามารถทำได้โดยผ่านการวางแผนอย่างละเอียดและการดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ

หนังสือเล่มนี้เหมาะสำหรับผู้ประกอบการ SMEs และนักการตลาดที่ต้องการสร้างแบรนด์ให้โดดเด่นและครองใจลูกค้าในระยะยาว ผู้เขียนได้อธิบายแนวทางและกลยุทธ์ในการสร้างแบรนด์ที่ไม่เพียงแต่เป็นที่จดจำ แต่ยังสร้างความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นกับลูกค้า โดยการนำเสนอเนื้อหาที่ทั้งเป็นวิทยาศาสตร์และศิลปะ การเข้าใจสมองและจิตใจของลูกค้า การวางกลยุทธ์ที่สร้างสรรค์ และการสื่อสารที่ชัดเจนและน่าประทับใจ

ความสำเร็จของแบรนด์ต่างๆ ที่ผู้เขียนได้กล่าวถึง เช่น Maguro, Her Hyness, ต้า 20, Craftsman, SHU, O&B, Hamburger Studio, Durian Corp., และ My WaWa เป็นต้น เป็นเครื่องพิสูจน์ว่ากลยุทธ์และแนวคิดที่นำเสนอใน

หนังสือเล่มนี้ได้ผลจริง และสามารถนำไปปรับใช้ได้กับธุรกิจทุกระดับ

หากคุณกำลังมองหาหนังสือที่ไม่เพียงแค่ให้ความรู้แต่ยังเป็นแรงบันดาลใจในการสร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่งและยั่งยืน “Create A Brand As A Gift” คือหนังสือที่คุณไม่ควรพลาด

ภิญโญ ปะตาพายัง

กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินดีไซน์ แอนด์ คอนซัลแทนท์ จำกัด

ตัวอย่าง

คำนิยม

ในฐานะผู้ประกอบการด้านนวัตกรรม ที่มีประสบการณ์ในการสร้าง บริหารและลงทุนในธุรกิจที่หลากหลาย ผมมีโอกาสดูแลเรียนรู้จากผู้ทรงคุณวุฒิ วิทยากร และผู้บริหารทั้งในระดับประเทศและระดับโลกมากมาย

แต่สำหรับผมโค้ชโรเจอร์ คือ ผู้หนึ่งที่ผมถือว่าเป็นทั้งโค้ช และพี่ชาย ที่โดดเด่นด้วยความรู้ ประสบการณ์จากการลงมือทำ มีหัวใจแห่งการแบ่งปัน และเป็นผู้ที่อยู่เบื้องหลังผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ที่ประสบความสำเร็จอย่างมากมาย ในหลายอุตสาหกรรมจริงๆ และแน่นอนว่าผมก็เป็นหนึ่งในลูกศิษย์ของโค้ชโรเจอร์ ที่ได้รับความรู้ และความปรารถนาดี ในยุคเริ่มต้นของการสร้างธุรกิจ DURIAN CORP. และถือว่าพี่โรเจอร์ เป็นส่วนหนึ่งในการเติมเต็มความรู้จนเราเติบโตก้าวหน้ามาจนทุกวันนี้

เมื่อพี่โรเจอร์เขียนหนังสือ “Create A Brand As A Gift” ขึ้นมา ผมถือว่าเป็นหนังสือที่ต้องอ่านสำหรับผู้จริงจังในการสร้างแบรนด์ที่ไม่เพียงโดดเด่นในตลาด แต่ยังสร้างความประทับใจอย่างลึกซึ้งแก่ลูกค้า การมองแบรนด์เป็นของขวัญจากหัวใจของโค้ชโรเจอร์ จะทำให้เราได้กลับมาทบทวนบทบาทความสัมพันธ์แบรนด์เรา การมองแบรนด์และธุรกิจในมุมใหม่ การสร้างแบรนด์อย่างมีกลยุทธ์ ความรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาของลูกค้า การเล่าเรื่องแบรนด์ให้น่าดึงดูดผ่านกรณีศึกษามากมาย การเรียนรู้เครื่องมือและกระบวนการทำงานที่เป็นประโยชน์ ตลอดจนการส่งมอบคุณค่าอย่างต่อเนื่อง เหล่านี้เป็นสิ่งที่มีค่าอย่างยิ่ง

หนังสือเล่มนี้ไม่เพียงแค่สอนการสร้างแบรนด์ แต่ยังเกี่ยวกับการสร้าง

ความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนและการทำให้เกิดผลกระทบที่ยิ่งใหญ่ ผมขอแนะนำหนังสือเล่มนี้ให้กับผู้ประกอบการ นักการตลาด และทุกคนที่ต้องการยกระดับแบรนด์ของตนไปสู่ระดับที่สูงขึ้น และหากเราจะหาของขวัญดีๆ ให้ใครสักคนหนึ่ง ที่สนใจในการพัฒนาแบรนด์ และชีวิต หนังสือเล่มนี้ คือ “ของขวัญที่ผมแนะนำ” และอยากให้คุณส่งมอบต่อไปให้คนที่คุณปรารถนาดี และมันอาจมีคุณค่าและส่งแรงกระตุ้นที่ดีๆ ต่อไป เกินกว่าที่ใครจะคาดคิด ดังที่ครั้งหนึ่งผมเคยได้รับมา จากผู้ชายที่ชื่อว่า “ไค้ชโรเจอร์” เช่นกัน

*-The best gift you can give yourself
is the gift of possibility-*

(Paul Newman)

ด้วยความปรารถนาดี

บอม โอฬาร วีระนนท์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้ร่วมก่อตั้ง

บจ.ดูเรียน คอร์ปอเรชั่น (DURIAN)

บจ.ยักซ์เขียว (YAK GREEN)

คำนิยม

ในโลกของการสร้างแบรนด์และการตลาดที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา มีเพียงไม่กี่คนที่สามารถสร้างชื่อเสียงที่ไม่อาจลบเลือนได้เท่ากับโค้ชโรเจอร์ ด้วยประสบการณ์กว่าสองทศวรรษในอุตสาหกรรมนี้ ข้อมูลเชิงลึกและความเชี่ยวชาญของเขาไม่เพียงแต่หล่อหลอมแบรนด์ที่ประสบความสำเร็จเท่านั้น แต่ยังช่วยชี้แนะ SMEs และสตาร์ทอัพนับไม่ถ้วนให้บรรลุศักยภาพสูงสุดของตนอีกด้วย

หนังสือเล่มล่าสุดของโค้ช “Create A Brand As A Gift” ถือเป็นเครื่องพิสูจน์ถึงความรู้ลึกซึ้งและความมุ่งมั่นอย่างแน่วแน่ของเขาต่องานฝีมือชิ้นนี้

ความเข้าใจอย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับการสร้างแบรนด์ของโค้ชโรเจอร์สามารถเห็นได้ชัดเจนตลอดทั้งเล่ม เขาพูดอย่างชัดเจนถึงแก่นแท้ของสิ่งที่ทำให้แบรนด์ไม่เพียงแต่เป็นที่รู้จักเท่านั้น แต่ยังน่าจดจำอีกด้วย แนวทางการสร้างแบรนด์ของเขามีทั้งนวัตกรรมและเชิงปฏิบัติ โดยให้คำแนะนำที่ครอบคลุมแก่ผู้อ่านซึ่งเต็มไปด้วยคำแนะนำที่นำไปใช้ได้จริงและตัวอย่างจากโลกแห่งความเป็นจริง หนังสือเล่มนี้ไม่ใช่แค่คู่มือเท่านั้น ถือเป็นมาสเตอร์คลาสในการสร้างและรักษาแบรนด์ที่โดนใจผู้บริโภคยุคใหม่

ลักษณะที่น่าสนใจที่สุดประการหนึ่งของงานเขียนของโค้ชโรเจอร์คือความสามารถของเขาในการทำความเข้าใจแนวคิดที่ซับซ้อน เขาแบ่งองค์ประกอบของการสร้างแบรนด์ที่มีประสิทธิภาพออกเป็นขั้นตอนที่สามารถจัดการได้และนำไปปฏิบัติได้ ทำให้ทั้งนักการตลาดผู้ช่ำชองและผู้มาใหม่ใน

สาขานี้สามารถเข้าถึงหนังสือเล่มนี้ได้ ความชัดเจนทางความคิดและความ
แม่นยำในการสื่อสารของเขาทำให้ผู้อ่านไม่เพียงแต่ได้รับข้อมูลเท่านั้น แต่ยัง
เป็นแรงบันดาลใจในการยกระดับความพยายามในการสร้างแบรนด์ของตนไป
อีกระดับ

ความเชี่ยวชาญด้านการตลาดของ Coach Roger ก็น่าประทับใจไม่แพ้กัน
กลยุทธ์ของเขาในการสำรวจภูมิทัศน์การตลาดร่วมสมัยนั้นมีข้อมูลเชิงลึกและ
มีความคิดก้าวหน้า เขาเน้นย้ำถึงความสำคัญของการก้าวหน้าเหนือคนอื่น
ขณะที่ยังคงยึดมั่นในค่านิยมหลักของแบรนด์ คำแนะนำของเขาเกี่ยวกับการ
ใช้ประโยชน์จากแพลตฟอร์มดิจิทัล โซเชียลมีเดีย และเทคโนโลยีเกิดใหม่นั้น
มีคุณค่าอย่างยิ่งในสภาพแวดล้อมของตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วใน
ปัจจุบัน

คุณลักษณะที่โดดเด่นของหนังสือ Create A Brand As A Gift คือการที่
โค้ชโรเจอร์ให้ความสำคัญกับความท้าทายที่ไม่เหมือนใครซึ่ง SMEs และ
สตาร์ทอัพต้องเผชิญ เขาเข้าใจดีว่าธุรกิจเหล่านี้มักจะดำเนินการโดยใช้
ทรัพยากรที่จำกัด และจัดเตรียมกลยุทธ์ที่ปรับแต่งให้เหมาะสมซึ่งมีทั้งความ
คุ้มค่าต้นทุนและสร้างผลกระทบ คำแนะนำของเขาเกี่ยวกับความพยายามในการ
รีแบรนด์เป็นสิ่งที่น่าสังเกตเป็นพิเศษ ในขณะที่เขาแบ่งปันวิธีการที่ได้รับการ
พิสูจน์แล้วของเขาในการฟื้นฟูแบรนด์เพื่อให้มีความเกี่ยวข้องและน่าดึงดูดมาก
ขึ้นในบริบทสมัยใหม่

ยิ่งไปกว่านั้น ความหลงใหลในงานของโค้ชโรเจอร์ยังส่องประกายใน
ทุกบทอีกด้วย การอุทิศตนของเขาในการช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จเป็น
ที่ประจักษ์ชัด และความกระตือรือร้นของเขาก็แพร่ขยายออกไป เขาเขียนไม่ใช่
แค่ในฐานะโค้ช แต่ยังเป็นทีปรึกษาที่ใส่ใจกับความสำเร็จของผู้อ่านอย่างแท้จริง
ความรู้สึกที่เป็นส่วนตัวนี้ทำให้นี้หนังสือเล่มนี้อ่านได้อย่างมีส่วนร่วมและ
สนุกสนาน รวบรวมได้รับคำแนะนำจากเพื่อนที่เชื่อถือได้



ติดตามเบ็ดแรกให้ถูกต้อง ด้วยวิธีสร้างแบรนด์ที่ทรงพลังและมีความหมาย

'Create A Brand as A Gift : สร้างแบรนด์..แทนของขวัญ'

คือคำตอบสำหรับผู้ประกอบการ ผู้บริหาร นักการตลาด และผู้เริ่มต้นธุรกิจ

สอดคล้องกับทฤษฎีพร้อมแนวทางปฏิบัติจริงที่ถูกพิสูจน์มาแล้ว

จากความสำเร็จของแบรนด์ไทยมากมาย ...

ว่าคุณจะลึกถึงแก่นแท้ของการสร้างแบรนด์ที่มีคุณค่า มุ่งเน้นการสร้างสมดุล
ระหว่างความหลงใหลของเจ้าของแบรนด์ และคุณค่าที่แท้จริงสำหรับผู้บริโภค
เสริมพลังกระบวนการสร้างแบรนด์ที่ต้องร่วมกับการใช้ AI ChatGPT ที่ชาญฉลาด
ช่วยกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน และเลือกแนวทางที่เหมาะสมในการพัฒนาแบรนด์

ถึงเวลาแล้วที่จะเปลี่ยนแบรนด์ของคุณให้กลายเป็นของขวัญล้ำค่า
ทั้งสำหรับตัวคุณเองและลูกค้าของคุณ ด้วยวิธีสร้างแบรนด์ที่ไม่เพียงแค่ว่า 'อยู่รอด'
แต่ยังเป็นแบรนด์ที่ 'เติบโต' และ 'สร้างผลกระทบ' อย่างแท้จริง

เท่าที่ผมรู้จักคุณโรเจอร์มาเป็นเวลาร่วม 10 ปี
ผมมั่นใจว่า เขาเป็นคนหนึ่งที่เก่งมากๆ รู้จริงและรู้จักในศาสตร์เกี่ยวกับ Branding
ชนิดหาตัวจับยาก ไม่ใช่แค่การค้นคว้า ศึกษา หาอ่าน แต่ยังลงมือทำจริง

นิค วิเชียร ฤกษ์ไพศาล

เนื้อหาเข้มข้นมาก อ่านสนุกไม่น้อยไปกว่าการไปนั่งเรียนที่คลาสเลย
มีหน้าซ้ำยังอาจจะเข้มข้นกว่า ในบทท้ายๆ มีการแนะนำการใช้ ChatGPT ที่เหมาะกับปัจจุบัน

ป้อ - กรกนก สว่างรวมโชค : ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ชู โกลบอล จำกัด

"แบรนด์คุณขายอะไร และแบรนด์คุณมีอยู่บนโลกนี้เพื่ออะไร"

โค้ชจะต้องซ่อนสูตรเด็ดอะไรไว้ในหนังสือเล่มนี้อีกแน่ๆ

เบตรนา นารัตถสรณ์ : Founder of Craftsman Roastery

สนุก...เต็มไปด้วยสาระในการสร้างแบรนด์ที่ย่อยได้ง่ายมาก แนะนำเลยค่า

แอล-กัญญฉัตร เลิศรณไพฑูย์ : CEO HerHyness



สุภาพใจ

f SukkhapabjaiPUB



ทดลองอ่าน

LA0060 บริหารและการจัดการ



www.booktime.co.th



@booktime